军训检讨格式 大学军训犯错检讨书(通用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

边防部队年终工作总结篇一

不知不觉中，充满希望的xx年年就伴随着新年伊始即将的临近□xx年就快结束，回首xx这一年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。现将一年年的主要工作总结(提供更多总结)如下：

我在公司负责对外关系的建立与维护，主要工作是与宁夏区的电力系统、供电局、设计院（电气室）建立友好关系，为各个项目创造良好的市场氛围，从而吸引各项目经理来做好项目。现在这个社会关系就是金钱，市场和关系是连在一起的！任何一家企业的发展壮大，都离不开人际关系的拓展。产品的销售和项目运作都要在形成良好的关系后才得以进行，市场的关系维护是企业至关重要的一环。

为了打通关系，近半年里，我设法发现并接近有决定权的客户。并做了严密的拜访计划。然后一家一家地拜访。刚开始经常吃闭门羹，不是领导没空，就是领导不在。好不容易见着了关键负责人，却又被告之他们已经和别的生产商建立了合作关系，在其它厂家制造的产品还没有什么重大问题出现之前，他们很难接受我们的新产品。

我不得拿着资料，反复地详细地向他们讲解我们产品，告诉

他们我们产品所性能更优越。价格更合理，售后服务更有保证。带着礼品去拜访，人家看都不看一眼。有的借口很忙自己出去、有的敷衍了事、有的充耳不闻。甚至有的很直接地下逐客令。

无数次被人当空气一样尴尬地凉在一边。记不清看过多少厌恶的表情，也不知道听过多少烦人的背后语，经常我刚看完一处白眼，又得去另一处听冷言冷语。尽管这样，我仍然没有放弃努力，终于在一次又一次的奔走中，他们慢慢接受了我们的产品，初步同意如有新项目或者换老化的设备可以与我们合作。

经过我的不懈努力，目前已经和电力公司招标处处长、生计处主任、基建处主任建立了良好的前期关系。并且和银川供电局、固原供电局、中卫供电局、吴忠供电局，局长与生计处的顺利建立了友好前期关系。现正进一步维护中。同期进行着与各大设计院，化工企业、宝塔项目、电力行业、工业、煤碳业、建筑业等行业的电气专工及主任的关系建立与维护。为明年的业务开展奠定了很好的基础。也为明年加入电力采购网做好了前期铺垫.

（1）、顺利和宁夏英力特公司建立了友好关系，取得了宝塔宁东重整项目。

明年的二甲醚是重大焦点项目；

聚炳乙烯项目的已经在前期跟进中

（2）、与宁夏煤业集团建立了友好合作关系，明年将与宁煤合作二甲醚及丁烯项目。

（3）、西夏电厂的2乘20万机组的业务项目，现已顺利开工在建；

（4）、美利纸业二期项目也顺利开工在建。

（5）、灵武电厂和一铝厂已经开始使用我们的厂品。

在工作、生活中我一直相信一份耕耘、一份收获。所以我一直在努力。不断的努力学习、不断的努力工作。在同事的热心指导下很快了解到电力系统的工作重点,为了工作的顺利进行,我通常要在下班后查看更多客户信息。通过努力的学习和工作，市场能力和关系维护都取得了进一步提高。但俗话说：“活到老,学到老”,我一直在各方面严格要求自己,通过阅读大量的道德修养书籍,高自身素质为能保质保量地完成工作任务。

在过去的基础上对电力系统的相关知识进行重学习,加深认识。使之更加系统化,从而融会贯通,业务水准提到了一个新的起跑线。现在基本做到了忙而不乱,紧而不散,条理清楚,事事分明,从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干,不知总结(提供更多总结)经验的现象。

回想一年来的工作,之所以能够取得一些成绩,得益于单位干部职工之间团结共事,相互信任,互相支持,共同维护班子的团结和整体效能的发挥积极努力和拼搏奉献。就这样,我从无限繁忙中走进这一年,又从无限轻松中走出这一年,尽管我做了大量的工作,取得了一定的成绩,但与上级的要求和先进单位相比,仍存在一定的差距,我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

前景展望

展望邻近的xx年年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个客户，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善市场部门的工作。在维护好已经建立起来的友好客户关系的同时，我会进一步拓展更好关系。力争让一些大型企业单位比如石化、供电局、电力系统、一些重工业等采用

我们的产品。开拓市场虽然很艰苦，但有压力才有动力，通过在职场的磨练，我不仅具备了丰富的市场关系拓展经验和强大的抗压能力，还发展了广阔的人际关系，明年，我将跨入一个新的里程。

边防部队年终工作总结篇二

以科教兴国战略为指导，深入贯彻落实德智体美劳全面发展精神，遵循燕山大学里仁学院学生管理制度，以“专业素质培养”为核心，以考研复习为重点，切实加大英语、数学学习力度。坚持“巩固,深化,提高,发展”的方针,切实提高英语、数学学习能力和时效性，协调生活学习时间。积极参加课内外活动，努力成为让老师家长满意的学生。

二、工作学习目标及要求:

春秋季学期挂科率为0;重大错误发案率为0;迟到率小于10%;缺勤率小于10%;挂科补过率为100%。

1、促进同学团结，做好班级工作。

2、大力提高英语、数学学习效率。

3、继续参加课外创新设计。

4、提高课堂学习效率。

5、提高整体学习成绩。

6、开展丰富多彩的户外活动，陶冶情操。

7、认真完成考研学习计划。

8、提高在班级内的综合测评排名。

9、取得部分技能、资格证书。

10、加强体育锻炼，提高身体素质。

三、具体措施:

(一)、促进同学团结，做好班级工作。

1、定期组织活动，丰富课外生活，促进同学之间的学习交流。

2、积极主动帮助有困难的同学。

3、积极配合老师工作，定期于老师进行沟通交流。

(二)、加强体育锻炼，全面提高身体素质：

1、每日进行适当强度有目的体育锻炼。每周参加一定量的户外活动。通过过去一段时间的尝试，在身体素质与精神面貌方面均有一定的改善。在接下来的一年中将对此方面内容进行量化，已取得更显著效果。

2、注意及改善饮食习惯，拒绝与避免不健康饮食习惯的发生。

3、积极主动加入到同学朋友正在进行的运动项目中，与其交流并学习经验。

4、制定合理的训练运动计划，并自我监督进行量化考核。

(三)、提高学习效率，认真完成考研复习计划。

1、根据个人实际进一步分配各科学习时间。

2、养成良好作息时间，时刻保持精力充沛。

3、课上认真记录课程重难点。

4、课下进行复习，并与同学老师讨论不懂得问题，就重难点进行特殊对待练习，直至熟练掌握。一、指导思想:

以科教兴国战略为指导，深入贯彻落实德智体美劳全面发展精神，遵循燕山大学里仁学院学生管理制度，以“专业素质培养”为核心，以考研复习为重点，切实加大英语、数学学习力度。坚持“巩固,深化,提高,发展”的方针,切实提高英语、数学学习能力和时效性，协调生活学习时间。积极参加课内外活动，努力成为让老师家长满意的学生。

二、工作学习目标及要求:

春秋季学期挂科率为0;重大错误发案率为0;迟到率小于10%;缺勤率小于10%;挂科补过率为100%。

1、促进同学团结，做好班级工作。

2、大力提高英语、数学学习效率。

3、继续参加课外创新设计。

4、提高课堂学习效率。

5、提高整体学习成绩。

6、开展丰富多彩的户外活动，陶冶情操。

7、认真完成考研学习计划。

8、提高在班级内的综合测评排名。

9、取得部分技能、资格证书。

10、加强体育锻炼，提高身体素质。

三、具体措施:

(一)、促进同学团结，做好班级工作。

1、定期组织活动，丰富课外生活，促进同学之间的学习交流。

2、积极主动帮助有困难的同学。

3、积极配合老师工作，定期于老师进行沟通交流。

(二)、加强体育锻炼，全面提高身体素质：

1、每日进行适当强度有目的体育锻炼。每周参加一定量的户外活动。通过过去一段时间的尝试，在身体素质与精神面貌方面均有一定的改善。在接下来的一年中将对此方面内容进行量化，已取得更显著效果。

2、注意及改善饮食习惯，拒绝与避免不健康饮食习惯的发生。

3、积极主动加入入到同学朋友正在进行的运动项目中，与其交流并学习经验。

4制定合理的训练运动计划，并自我监督进行量化考核。

(三)、提高学习效率，认真完成考研复习计划。

1、根据个人实际进一步分配各科学习时间。

2、养成良好作息时间，时刻保持精力充沛。

3、课上认真记录课程重难点。

边防部队年终工作总结篇三

1、着重对教材进行深度的研究。组织一些体育教师一起研究

教材，研究一套符合实际确实可行的教学计划，为提高教学质量和教学研究为做好准备。

3、根据工作的需要，研读了关体育教师专业发展的相关文件及工作要求，并研读了一些相关理论，阅读了《中学生体质健康执行标准》、《学校体育工作条例》和有关国家体育总局有关对学校体育工作的有关文件。

4、身为兼职教研员，研究是其自身工作的一个重要内容。本学年，重点对听评课的有关细则进行研究，了解评课的意义、原则、方法、注意事项。通过学习，切实地从自身转变观念，提高素质，努力使自己成为一名合格的理论型、研究型、学者型教研人员。

一次活动就是一次唤醒与反思，就是一次超越与提升。我注重教研活动的主题策划和立体思维，尽心尽力打造学科的独特个性，通过开展一系列有特色的教研活动，引领体育教学的方向。

本度共进行了以下几项大型的活动。

1、专题研究。如何实施体育学科的有效教学专题研究，在体育教师间、骨干体育教师间开展听课评课制度，提高自身与其他成员的业务水平，有序地开展了教学的研究工作。通过听评课研讨活动，解决教学实际问题的能力。

2、在进修学校培训处统筹规划下，针对骨干体育教师公开课进行指导与听课、评课活动，并组织骨干教师之间相互听课、评课、教研活动。

3、参与校本教研活动，加强指导校本教研的活力。应多所学校体育教研组邀请，参与其体育教研活动，并针对事先提出的教研活动的问题进行一一解答，与他们体育教研组成员共同探究体育校本教研的提升方向。

边防部队年终工作总结篇四

新的一年来临之际，回想自己一年里所走过的’路、所经历的事，可能有过许多的感慨，许多的惊喜，但自己也收获了一份镇定、从容的心态，年终工作总结与计划。三个感谢：首先我们都得感谢公司和于总，给我们提供了良好的工作条件；其次感谢刘总，给我们真切的指导和让我们终生受益的实战经验；最后我还得感谢在座的同事，曾经给我的帮助和谅解。相处的过程中让我学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。怀着感恩的心，让自己与公司又共度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

转眼20xx年已经到来，又开绐了新一年的工作，为了工作更好的开展，我就20xx年作一个全面而详实的总结，以便对20xx年的工作做参考和借鉴。

20xx年个人与红波共同所负责市场为新乡市区，所负责区域为5号区，任务新品200万，金品。万，本区域共计店面445家，饭店零售数目相当，全年所负责市场共计完成220余万元，其中新品任务完成。市场铺货率达到70%以上，空白点主要集中在人民路平原路两侧，其中以三流酒店居多；在就是不太临街的小巷，其中以小零售网点居多。

综合来看□20xx年平川酒新品一号在往年良好销售势头的基础上，承继并提高了其销售数额，继续扩大了其市场主导力；金品一号通过长期的市场运作，也占据了一定的市场分额。

1。采用《客户销售登记卡》，对客户的销售状况进行监控，统计记录，使我们心有明细。

好处：(1)可以随时对客户的库存数量，销售周期进行纺计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户当明星，那些客户

是平民，那些客户为重点挖掘的潜力股，这样公司在有相应产品活动政策后，可以有秩序的"送钱"，既节省时间，还提高销售活动效果。

2.'一店一策'的申请，针对不同情况的商户，问清楚他们的需求，尽最大的能力去达到双方都满意的结果。你想吧，看是我们这次麻烦了点，但商户以后我们在去的时间，肯定他就会态度不一样，为什么?因为这时间我们不是在销售，是在交心，交朋友，能相互帮忙的朋友。前提，不和规矩的坚决不做。

3.就是在和经销商合作的过程中，我们得时刻记得，我们是厂家业务，他们才是头，在外面的头，正常的时间友好合作，彼此尊重，关键的时候咱们还得是那脖子，头再厉害，最终还得听脖子指挥，只要咱们抓得住市场，拿得住商户，就不怕他不服。

4，金品酒售后一事。其实销售做久了压力是比较大的，就像金品酒收瓶，兑奖的事，因为市场经销商不愿投入人力，就逐渐形成了'只管杀不管埋'的怪圈，收瓶咱不说，新品还可以收，但兑奖太不及时，基本上都依靠我们，尤其急兑奖的问题得不到有效的解决。人都说一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，今年我必须把自己定位成一个一流的销售，那就是必须把工作当成是自己的事，认真、努力、主动地去做，除了要对工作总结外还要不断的学习，探索如何做出业绩，怎样使利润最大化，我知道这都要通过勤奋来完成的，为了明天□who怕who□其实做销售也就是做人。

5，工作中由于与本市场的商户有了一定时间的合作，能够取得商户基本的信任，进店相对比较随意，气氛比较缓和，有时间导致客户拜访八步骤还不够到位，跳点等现象时有发生。

1.市场陈列作为一项长期的基础工作来抓，俗话说'淡季做市

场，旺季抓销量’，淡季的时间咱们公司会一如既往的主抓’宣传’这面大旗，投入大量的人力，物力，通过如’喝平川撞好运，平川酒爱心接送考生，平川杯武林争霸’等一系列活动来拉动，细想一下，其实我们前期所做的一切都是为旺季的量化而造势的，在淡旺季交替之时〈八九月〉，其他厂家必会出台形式各异的方式来吸引消费者的眼球，以刺激起购买的欲望，进而切割市场分额，扩大销售。这时间我建议八月底我们应该成淡季造势之力，率先与终点酒店签定陈列，其中生意较好，在本区域或一条街影响较大的，应签订长期的陈列协议，且奖励高于一般店面，以确保我们产品在旺季时间排面，销量在同行业中的绝对优势。

2.利用咱们国家的传统节日做宣传，发放有特殊意义的礼品。如’端午节发种子’’中秋节送月饼’平安夜送平安果’等，并提前做好准备。通过乡情与亲情进而打动消费者的心。

1、加大对窜货的打击力度，加强自己的拜访频率。

2、让老客户逐渐引进金品，巩固老客户的忠诚度。

3、继续开发空白市场，加大空口市的新品开发。

4、随着新品价格的上涨，坚决让终端价格涨上来。

总之20xx年功也好过也好，都已经成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在20xx的门槛上，我们看到的是希望，是丰收和硕果累累！

边防部队年终工作总结篇五

20xx年是开化人防快速发展的一年。基层基础进一步夯实，核心能力进一步提升，融合发展进一步加快，班子队伍建设进一步加强，较好地完成了市对县考核的1101工程动工建设、超额完成结建工程2200平方米的任务、教育基地建成使用三

项主要目标任务，取得了较好的成绩。

（一）以基层规范化建设为抓手，人防基层基础进一步夯实

1、完善基层人防组织建设。全县2个重点镇和9个社区的人防工作站全面建成，有人防工作领导小组、管理制度，配有应急救援器材。其中2个重点镇和3个社区参加了今年的省级基层规范化创建。

2、扎实推进人防宣传教育。二季度，在城西、岙滩、东岸三个社区举办人防知识讲座。8月，在芹南社区举办志愿者培训和“人防在社区”创意大赛。9月，开化一中人防（民防）教育基地建成完工，实现了我县人防教育基地化的重大突破。另外，在全面开展人防宣传“老五进”的基础上，开展“新五进”宣传；在“3.1”“5.12”等重大节日进行广场、媒体的广泛宣传。多举并措，不断提高人防宣传教育的深度和广度，开拓了开化人防宣传教育的新格局。

4、人防的社会影响力进一步扩大。通过开展社区人防知识讲座，组织居民疏散演练，标识标牌进社区，规范人防工程建设和易地建设费征收，参与地下空间开发等一系列的手段，从领导到普通群众，对人防的认知度不断提高，从而关心支持人防事业的发展。

（二）以贯彻省人防工作会议精神为主线，应急应战能力进一步提升

1、抢抓进度完成1101工程项目前期各项工作。在春节上班后的第2个工作日，就深入项目所在地的城关镇小桥头村，与村干部进行沟通，抢时间完成了政策处理。4月底各项行政审批全部办理完毕。11月8日完成招投标，目前进行基坑开挖。另一方面，我办积极向上争取建设资金，省财政和省人防办已下文补助该项目150万元。

2、加强结建工程管理。今年是我县人防结建工程大发展的一年，也是出成果的一年。全县在建人防结建工程7个（含新开工工程2个），总面积31442.3平方米，有4个项目完成主体结构验收，有1个面积为4034平方米的项目完成竣工验收，还有1个项目在年底前可完成竣工验收。上半年我县首个建筑面积3589平方米的龙顶西子城农贸市场防空地下室工程投入使用。坚持质量第一、安全第一、服务至上的理念，抓好结建工作建设。7月份组织了全县人防工程安全生产大检查，10月份组织人防工程“三项检查”的自查工作。通过检查和日常管理，狠抓结建工程建设质量，使得我县人防工程的建设更加规范，确保了全县人防工程无质量问题、无安全事故。

3、加强指挥通信设备维护，日常训练规范化，常态化。实现短波电台每周通话一次，指挥车两周对接一次，设备电池每三个月进行一次深度的充放电。顺利完成了“5.12”防空防灾警报试鸣工作和市办的全年训练任务。

4、充实完善由人防专业队、民防应急救援队、志愿者服务队组成的应急应战救援队伍体系建设。4月份，重点镇民防应急水上救援分队举行救援演练。5月份，城西社区组织600多人疏散演练。6月份，交通运输专业队进行整组训练。

（三）以开化主体功能区试点建设为契机，融合发展进一步加快

1、积极参与城市治堵工作。3月份我县第一个防空地下室龙顶西子城农贸市场防空地下室投入使用。该防空地下室战时为人员掩蔽所，平时可停放55辆汽车和200辆电瓶车、自行车。该工程的投入使用，为规范该片区农贸市场秩序、有效解决周边停车难问题发挥了有效作用。

2、加强地下空间开发利用项目的谋划。根据我县实际，组织谋划了电影院片区的地下空间开发利用项目，积极与省内两家企业进行对接，准备采用招商引资方式，对该地块的地下

空间进行开发利用。

3、积极组织配合地下空间开发利用规划的编制工作。与住建局规划办协调，配合做好主城区地下空间开发利用的规划编制，使该规划所有项目有人防元素，对我县近期相关项目的地下空间开发向县委、县政府进行了建议。

4、服务中心，做好县委县政府安排的各项工作。我办责任包干路段城东凤凰路的环境秩序整治工作，多次被创建办评为优秀，通报表彰。华埠镇大路边村为我办联系村，大溪边乡大桥头村和公淤村为我办生态指导员联系村，负责该项工作的同志，多次与村两委和村民沟通交流，了解村里的优势，研究村容整治、创业创收方案，帮助村民解决困难。

（四）以规范权力化运行为纽带，班子队伍建设进一步加强

1、加强学习，确定每周一晚上为全体干部职工集体学习时间，从学习党的十八大理论到人防业务知识，定期组织探讨学习心得，全体干部职工的整体素质得到了进一步加强。在7月市办组织的人防比武中，我办取得了优秀的成绩，有两人被选拔至省办参加竞赛。

2、加强行政审批管理，规范优化审批流程，坚持做到依法征收、应收尽收、以收促建。加强窗口服务水平，提升服务质量，人防窗口全年被评为星级窗口。认真开展人防行政审批工作的自查，在7月份的全省人防行政审批专项检查中，得到省办的好评。

3、强化人防队伍依法行政能力，加大行政执法和执法监督的力度，严格追究行政越权、不作为等行为，坚持规范执法，严格执法、秉公执法、文明执法。上半年依法查处了我县第一例破坏人防工程案，得到了省人防办第二季度视频会议的通报表场。

4、抓好党风廉政工作。一方面是加强党风廉政的防控体系建设。一是加强制度建设，先后制定和完善了财务管理、人事管理、工程建设项目管理、行政问责等10项权力运行和日常服务制度；二是规范职权范围和运行流程，对7项行政许可审批、1项非行政许可审批、3项行政执法和1项其他项共12项职权进行疏理和规范。将行政权力范围内的所有事项进行流程再造，形成了简明、易懂和操作性强的流程图；三是规范细化了自由裁量权，将行政执法项目，特别是行政处罚15个项目的自由裁量权进行细化，减少了权力空间，提高了行政处罚的科学性和操作性。另一方面是加强制度化常态化工作的落实。年初办主要领导就与每个干部职工签订党风廉政建设责任书，并组织干部职工进行党风廉政教育和机关效能建设教育。采取一卡提醒的方式，为每个工作人员办公桌上配置了中共“八项规定”和衢州市“八条禁令”的提醒卡，进一步增强本单位干部职工的工作作风，提高本单位的廉政安全、作风建设水平。

（一）人员素质跟不上形势发展的需要，尤其是工程、通信专业人才缺乏，制约着人防事业的发展。

（二）推进融合发展办法不多，主要是参与地下空间开发和城市治堵等各项工作，有待加快步伐。

（三）人防各项预案的修编进展不够快。

1、加强1101工程建设进度，力争年内完成主体结顶和幕墙工程，完成年投资3000万元的建设任务，加强项目管理，确保施工安全。

2、完成开化一中人防（民防）教育基地室外部分的硬件建设。

3、完成县级民防信息管理系统建设，落实专人管理，正常运行使用。

4、与民政部门共同做好综合应急疏散场所建设，完成定址、挂牌和物资储备等工作。

5、抓好结建工程建设，力争完成4个人防结建工程的竣工验收，总面积在6000平方米以上。

6、抓好地下空间开发利用工作。完成《开化县主城区地下空间开发利用规划》编制；根据电影院片区拆迁进度，完成该地块地下空间开发利用工程的前期工作，力争开工建设，同时完成1个亿的招商引资任务。

7、进一步抓好党风廉政工作。结合“四风”教育，抓好教育实践活动，进一步加强廉政防控体系建设，加强廉政教育，提高党风廉政建设水平，确保单位安全、廉政。